

2025年 2月期・Q3

決算補足資料 2025年 2月期

Jan. 14<sup>th</sup>, 2025

東証プライム 7599

IDOM Inc.



株式会社 IDOM CFOの西端です。

## おことわり

IDOMの開示資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績などが変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、IDOMの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、相場の影響などがあります。また、この資料に含まれている情報は、広告宣伝、アドバイスを目的としているものではありません。

1. 2025年 2月期 第3四半期の実績	4
2. APPENDIX	19
3. APPENDIX（業績・財務の補足情報）	39

2025年 2月期の第3四半期の決算についてご説明します。

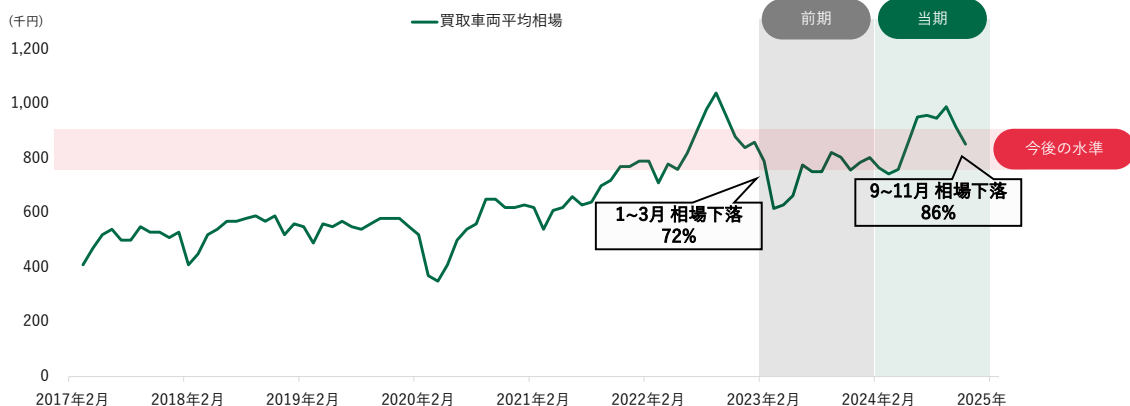
1. 2025年 2月期 第3四半期の実績



IDOM Inc.



スライド5をご覧ください。今期累計のハイライトです。まず、連結の営業利益についてです。連結営業利益は**151億円**となりました。この営業利益を支えたのが、小売台数と小売台粗利です。小売り1台当りの粗利は、相場が下落する中で、当四半期の3カ月間で45万円を確保し、累計で44万円となりました。小売販売台数は、約**113,500台**、前年同期比で7%増加しました。小売り台粗利を維持しつつ、販売台数を伸ばすことが出来たので、過去最高の営業利益となりました。通期の業績見通しの連結営業利益**203億円**に向けて、順調な第3四半期と認識しています。



相場がコロナ時の下落同程度に大きく変化する中で在庫コントロールを強化し利益を確保。上期に継続していた相場上昇は第3四半期に入り下降し始め期初想定水準へ落ち着く見通し。

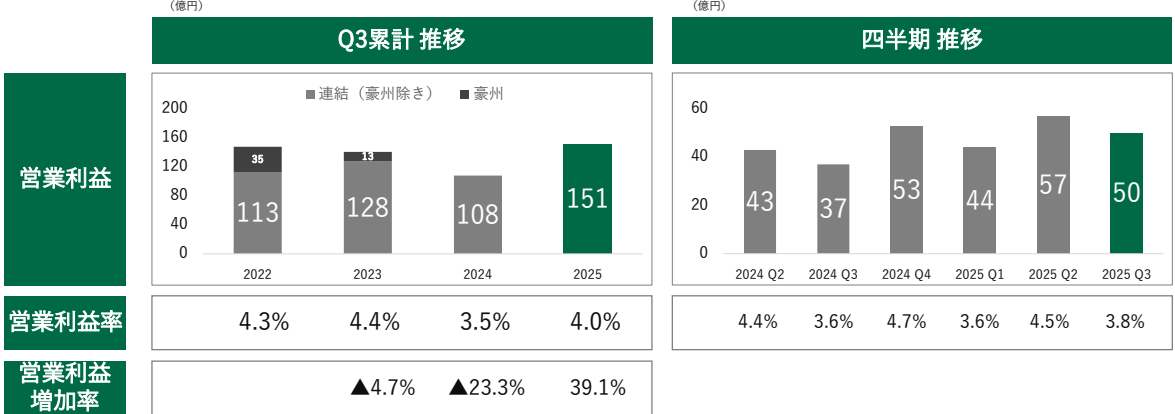
IDOM Inc.

6

当社の買取車両の平均価格の推移から、今期中古車相場を振り返ります。

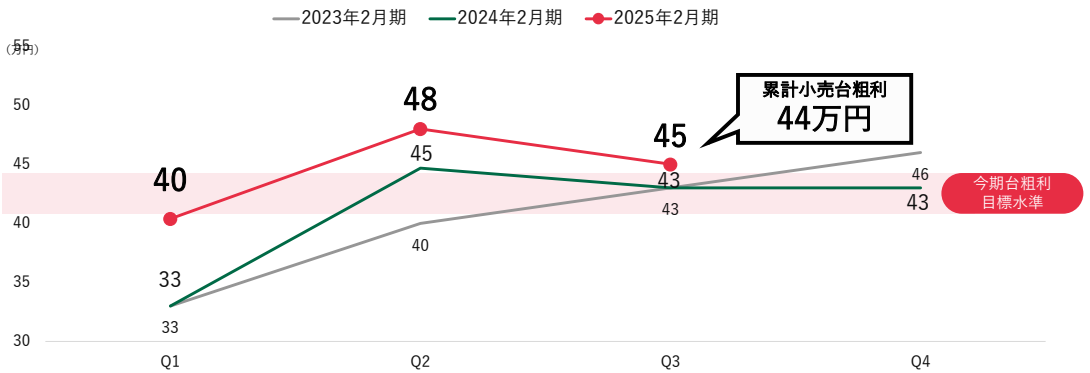
第1四半期に上昇した相場が第2四半期には高止まりしていましたが、現在は下落していますが、2月末と比較すると依然として高い水準にあります。

今後はゾーンで示した想定していた水準に落ち着いていくと予想しています。



IDOM Inc. ※ 「2025」表記は、2025年2月期を示す。

このスライドでは左側で各年度の第3四半期累計の営業利益の推移を示しています。2022年に売却した豪州事業があった時代も含めての最高益である事が分ります。営業利益率は4%となりました。右側は、6四半期分の営業利益の推移です。今年度第1四半期の44億円に続いて、第2四半期では57億円、そして、今四半期の営業利益は50億円となりました。



第3四半期累計の小売台粗利は44万円と目標達成水準(41~44万円)を維持。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

小売台粗利の3年間の推移を四半期別に示しています。オレンジ色のレンジは昨年10月の業績予想の前提である「41万円から44万円の幅」を示しています。第1四半期はこのレンジを下回っていましたが、第3四半期累計で想定レンジの上辺に到達しました。総額表示化に伴い、適正な価格設定を行って来たことが功を奏していると思います。

なお、この小売台粗利には車体・整備などの付帯・金融サービスが含まれています。車検の粗利益も小売の付帯の中に含めています。



		2023 Q3	2024 Q3	2025 Q3	差異
店舗数	大型店出店数(店舗)	6	4	9	+5
台数	小売台数(千台)	103	106	114	+8
	卸売台数(千台)	86	95	114	+19
台粗利	小売台粗利(万円)	38	40	44	+4
	卸売台粗利(万円)	10	10	12	+2

全てのKPIが順調に進捗。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

9

ここから主要KPIについてお話しします。

今期にオープンした店舗は9店舗。

小売についてはハイライトでお話しした通り、台粗利を確保しながら台数を7%伸ばす事が出来ました。

卸売については、当3カ月で中古車相場が下落したとは言え、通期では高水準だったこともあり、台数・台粗利共に前年を大きく上回り、利益拡大に貢献しています。

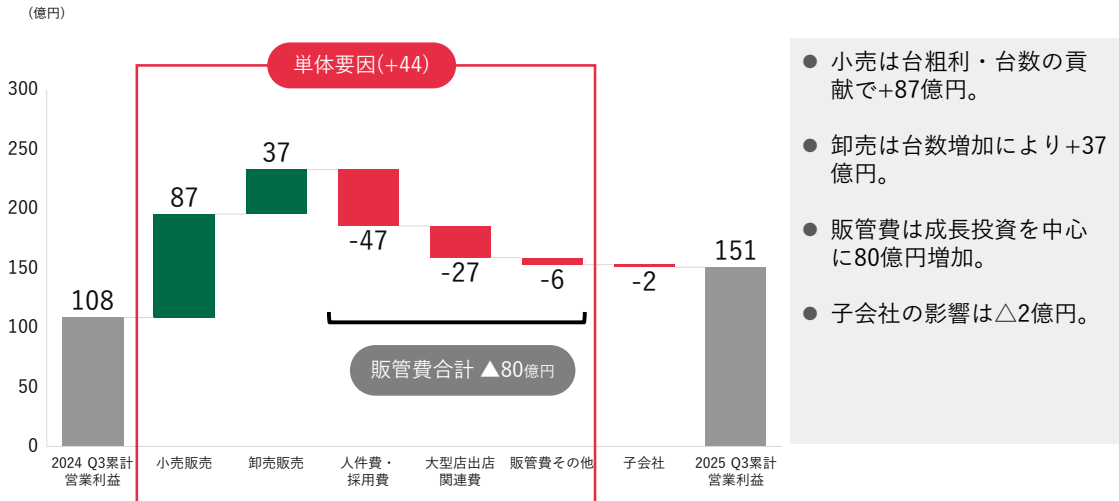
ただ、小売セグメントの売上総利益に占める割合は約80%であり、小売セグメントの重要性は変わりありません。

(億円)	2024	2025	売上高構成比	増減差	増減率
売上高	3,077	<b>3,805</b>	100.0%	728	23.7%
売上総利益	534	<b>666</b>	17.5%	132	24.7%
販管費	426	<b>515</b>	13.5%	89	20.9%
営業利益	108	<b>151</b>	4.0%	43	39.1%
経常利益	106	<b>145</b>	3.8%	39	37.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	72	<b>98</b>	2.6%	26	35.4%

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

10

連結の第3四半期のP/L実績です。  
売上総利益(粗利益)は前年同期比で25%増、販管費は同じく21%増となりました。営業利益は151億円となり、前年同期を40%上回りました。  
当期純利益は98億円となりました。  
営業利益の増減要因については次のスライドでご説明します。



IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

11

連結の営業利益の対前年の増減分析を示しています。赤い四角の中が単体、IDOM本体の要因となります。単体の増益は44億円です。その内訳は小売セグメントで87億円、卸売セグメントで37億円の増益となりました。一方、大型店の出店加速に対する人件費や採用費用、広告宣伝費、地代家賃の増加により販管費は80億円増加しました。単体以外の要因については、2億円のマイナスに留まっています。この結果、連結営業利益は42億円増加して、151億円となりました。



- ① 人件費は大型店出店に備えた採用により増加。人員数は平均600人増、単価が2万円増。また好調な実績に伴うインセンティブ賞与が14億円増加。
- ② 広告宣伝費の増加は抑制に成功。
- ③ 店舗増加による地代家賃の増加。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

前のスライドで連結営業利益の増減要因について、ご説明しました。その中で**80億円**投資を増やした販管費について単体ベースでお話しします。

大型店出店に伴い、積極的に人財の採用を進めています。採用は順調に進んでおり、好業績に伴い給与水準も向上しています。これにより、人件費が**38億円**増加しています。

こうした人財は、大型店を中心に戦略的に配置をしており、粗利益を増加させています。短期的には出店とのタイムラグはありますが、利益への貢献を進めていきます。

また、大型店の出店に伴い地代家賃が**14億円**増加しました。

なお、広告宣伝費は増加の抑制に努めました。

連結・貸借対照表  
(2024年2月期末)

資産 1,840億円		負債 1,141億円	
現金	305億円	有利子負債	630億円
売掛金	126億円	その他	511億円
在庫	860億円	純資産	699億円
有形固定資産	338億円	699億円	自己資本比率
その他	211億円		38%

連結・貸借対照表  
(2025年2月期 第3四半期末)

資産 2,005億円		負債 1,241億円	
現金	203億円	有利子負債	705億円
売掛金	207億円	その他	536億円
在庫	978億円	純資産	764億円
有形固定資産	372億円	764億円	自己資本比率
その他	245億円		38%

- 総資産は2,005億円と165億円の増加。
- 売掛金は81億円増加したが今後の債権流動化の実行によりを減少予定。
- 在庫は相場上昇による単価増で81億円、在庫数の上昇で37億円の増加。
- 有利子負債は75億円増加。長期化を実施。
- 連結自己資本比率は前期末の38%から変化なし。

連結BSの状況です。総資産は2005億円。前期末比165億円増加しました。

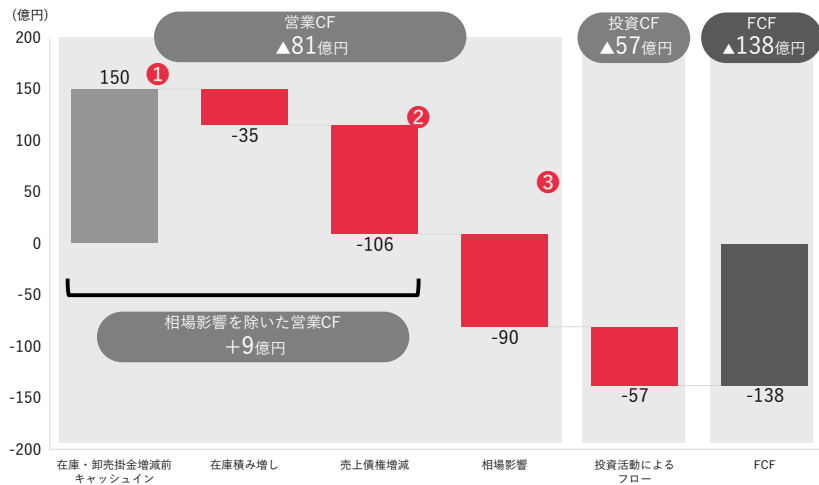
売掛金は、中古車相場が前期末比で上昇している事と割賦販売事業の拡大に伴い、前期末比81億円増加して207億円となりました。なお、割賦販売においては、第2四半期に売掛債権を43億円現金化しています。今後もタイミングを見て現金化に向けて準備をしていきます。在庫は118億円増加しています。売掛金と同様に前期末比で中古車相場が上昇していることで、81億円の増加要因となっています。残り37億円は新店オープンなど台数の増加による影響です。

固定資産は、店舗・工場の増加により、34億円増加しています。

負債の部は100億円増加し、1241億円となりました。有利子負債が75億円増加し、705億円となり、あわせて短期から長期への組み換えを実施しました。

結果、純資産は65億円増加し、764億円となり、自己資本比率は前期末と同水準の38%となりました。

## キャッシュフローの前期比 増減分析



- ① 在庫・卸売掛金増減前キャッシュインは計画水準の150億円。
- ② 売上債権は割賦販売により87億円増加。その他売上債権により19億円増加。
- ③ 相場影響より在庫単価が上昇し90億円の営業CFの減少。相場影響を除いた営業CFは9億円。

結果、フリーキャッシュフローは△138億円

連結のキャッシュフローの状況です。

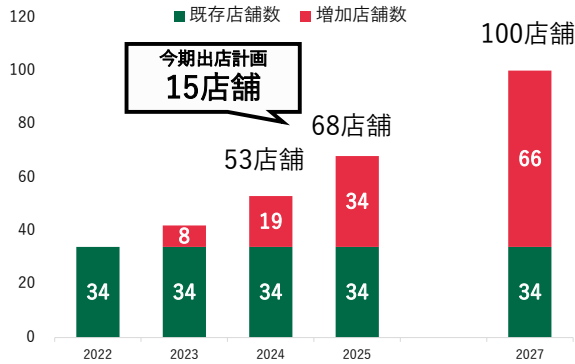
営業キャッシュフローは事業の好調により「在庫・売掛金増減前キャッシュイン」で150億円のキャッシュをうみだしました。在庫への投資が119億円、売上債権の増加で113億円のキャッシュアウトがありましたので、営業キャッシュフローは81億円のマイナスとなりました。

但し、在庫・売掛金には2月末比での相場上昇の影響が約90億円あったと見ています。相場の影響を除くと営業キャッシュフローは9億円のプラスだったと見ています。我々の見通しのように相場が落ち着いて推移すれば、売上債権・在庫への影響は軽減されます。中長期的にはPL上の利益がキャッシュフローに反映してくると見ています。

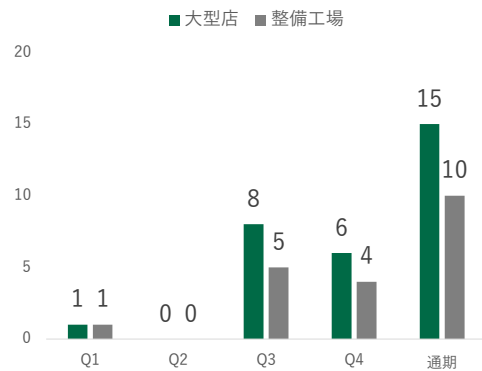
大型店・整備工場など有形・無形固定資産の取得に57億円を投下しました。

結果、フリーキャッシュフロー(FCF)は138億円のマイナスとなりました。

中期経営計画 出店計画



2025年2月期 出店計画



2024年4月の中期経営計画の上方修正により大型店100店舗体制へ出店加速。  
居抜き物件の出店により第3四半期計画比より前倒しして出店。

IDOM Inc. ※「2025」表記は、2025年2月期を示す。

15

スライド16では大型店の出店計画を示しています。第1四半期の1店舗に加えて、当四半期では8店舗をオープンして今期までの出店は9店舗となっています。今年の通期の計画は15店舗です。



福井店（2024年10月オープン）

福井県福井市

IDOM Inc.

## 直近の店舗展開

## 【Q3新規大型店オープン】

- ・前橋南インター店（2024年9月）
- ・宇都宮店（2024年9月）
- ・千葉ニュータウン店（2024年10月）
- ・朝日店（2024年10月）
- ・高前バイパス店（2024年10月）
- ・福井店（2024年10月）
- ・座間店（2024年11月）
- ・新狭山店（2024年11月）

今期の新規大型店の出店数 + 9 店舗

通期進捗

9/15 店舗

大型店舗数  
(2024年11月末現在)

62 店舗

第3四半期では写真の福井店含めて8店舗の大型店がオープンしました。これで今期は9店舗オープン。第3四半期末で62店舗の大型店が稼働しています。





福井整備工場（2024年10月オープン）

福井県福井市

## 直近の店舗展開

## 【Q3新規整備工場オープン】

- ・宇都宮整備工場（2024年9月）
- ・朝日整備工場（2024年10月）
- ・福井整備工場（2024年10月）
- ・座間整備工場（2024年11月）
- ・新狭山整備工場（2024年11月）

今期の整備工場の出店数 + 5 工場

通期進捗

6/10 店舗

整備工場数  
(2024年11月末現在)

35 工場

うち19工場が  
指定工場取得済み

整備工場についてです。同じくこの3カ月で5工場稼働しました。これで今年の計画10工場の内、6工場がオープンしたことになります。

全体では、35工場が稼働して、その内、19工場が指定工場を取得し、自社で車検が行える工場となっています。

		Q3累計	進捗	通期までの差額	通期予想
店舗	大型店出店数(店舗)	9	想定通り	6	15
	小売台数(千台)	114	想定通り	36~46	150~160
台数	卸売台数(千台)	114	想定通り	43	157
	小売台粗利(万円)	44	想定通り	-	44~41
台粗利	卸売台粗利(万円)	12	想定通り	-	12
	売上高(億円)	3,805	想定通り	1,195	5,000
PL	営業利益(億円)	151	想定通り	52	203
	当期純利益(億円)	98	想定通り	38	136

私からの説明の最後のスライドとなります。  
10月に修正した業績予想と第3四半期累計との比較をしています。

出店は先ほどご説明したように順調に推移しています。  
また、小売と卸売も順調に推移しています。第4四半期も粗利面積の拡大と販管費の管理にしっかりと対応していきます。

売上・営業利益・当期純利益と年間目標に対して想定通りに進捗しています。

これまで、取り組んできた小売台粗利の確保、大型店の展開による小売販売台数の増加と言った、成長ドライバーは確度の高いものになっています。

今後も相場などの事業環境の変化には注視していかねなければなりません。これまで同様に、しっかりと成長軌道に乗せていきたいと考えております。

ありがとうございました。